

证券代码：002043

证券简称：兔宝宝

德华兔宝宝装饰新材股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-007

| | |
|---|--|
| 投资者关系活动类别 | |
| <input type="checkbox"/> 特定对象调研 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 |
| <input type="checkbox"/> 媒体采访 | <input type="checkbox"/> 业绩说明会 |
| <input type="checkbox"/> 新闻发布会 | <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| <input type="checkbox"/> 现场参观 | <input checked="" type="checkbox"/> 电话交流会议 |
| 参与单位名称 | |
| 国泰君安证券股份有限公司、华创证券研究所、国金证券股份有限公司、诺德基金管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、北京志开投资管理有限公司、融通基金管理有限公司、南银理财有限责任公司、海通证券股份有限公司、长城基金管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、上银基金、天弘基金、盈峰资本、浦银安盛、人寿资产、银华基金、九泰基金、新华资产、中信保诚资产管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、深圳水规院投资股份有限公司、上海泊通投资管理有限公司、上海沃珑港投资管理合伙企业（有限合伙）、西藏源乘投资管理有限公司、禾永投资管理（北京）有限公司等 70 余人。 | |
| 时间 | |
| 2021 年 12 月 29 日、2021 年 12 月 30 日 | |
| 地点 | |
| 电话会议，线上 | |
| 上市公司接待人员姓名 | |
| 董事会秘书丁涛 | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | |
| <p>一、分析公司近况</p> <p>公司在以装饰材料业务为主，定制家居业务为辅的战略定位下，今年两块业务都取得了一定的增长，发展态势良好，主要有几方面原因：</p> <p>1、分公司落地运营发挥出明显的效果，一方面公司营销和专业渠道人员的增加可以协助经销商去开拓新的渠道和业务，另一方面在渠道维护和售后服务方面处理的更到位，特别是大型的家装公司、工装公司和家具厂都需要分公司层面推动来增加合作力度和黏性。从销量层面看，今年各个区域分公司都取得一定增长，外围分公司由于市场占有率低、基数小，增速明显更快。</p> | |

2、公司推动板材多渠道销售策略，带动销量持续增长。从板材加工角度上来说，近几年快速的从木工制作转变为家具厂生产，从消费者家装选择上来看，选择健康环保、高品质的定制家具逐渐成为主流。公司面对这些变化快速应对，推动板材经销商开拓家具厂渠道，同时公司层面与全国龙头家装公司达成战略合作，工程方向推动代理商业务模式，这些举措都对销量的增长有积极的效果。

3、产品结构的优化即推动高毛利产品的销售，家具板、石膏板、OSB板的销量增长带动公司板材利润率稳步提升，在今年原材料涨价影响下，板材业务几乎没有影响。产品升级也在提速，明年会大力提升传统家装生态板转换为规格更高的定制家具板，同时加强板材花色设计开发以及压贴工艺。

4、定制业务包括兔宝宝零售以及裕丰汉唐工程两部分，随着今年定制门店建设速度加快，终端门店形象的提升，公司板材的巨大影响力带动定制零售业务的快速发展。裕丰汉唐工程业务今年受到地产形势以及材料成本上升有一定压力，但公司业务拓展能力强，项目管理能力丰富，整体影响不大，基本可以完成年初的目标和对赌业绩。

二、主要问题及回答

1、板材业务未来的渠道变化是怎么样的，公司怎么来应对，公司的优势在哪些方面？

答：从业主选择装修方式来分析，在流量入口端，目前门店（包括木工、工长、设计师等行业从业人员）、家装公司以及工装公司获取了大部分的客户资源，门店零售和家装公司由于消费者有不同程度的参与，因此仍具有较强的品牌消费属性。对公司来说生产研发饰面美观、优质芯材和健康环保的板材产品依然是重点工作，同时加大品牌推广和渠道营销手段来提升品牌影响力；同时就木工这个加工端来说，提升其标准化加工水平和结构设计能力也带来明显的效果。在县域一级以及乡镇市场，木工加工比例还是相当高，这部分市场体量也非常大，公司推动乡镇店的建设，也带来稳定的增量。

目前胶合板品类（多层、细木工板）还是以木工打制为主，但近几年定制家具厂加工比例提升较快，也就是说家具厂转化了一部分木工加工的业务。目前家具厂数量庞大，板材需求量还在提升，公司与经销商团队共同开拓维护地区家具厂，经销商团队配置和资金实力较同行更突出，公司产品能力和品牌影响力也更有优势，因此家具厂渠道未来增量空间会比较大。

而家装公司和工程渠道公司近两年也在加快布局，多渠道运营策略是公司综合能力优势的体现，也是未来几年业务持续增长的保障。

2、裕丰汉唐今年的应收账款风险情况如何，以及明年的业务展望？

答：公司应收账款坏账风险较低，商票占比也比较小，通过加大应收账款的回款工作，应收账款占比处于下降趋势。

明年的工作重点在于稳定现有核心客户的份额，同时做好优质客户开发工作，保持业绩稳定增长。就精装房业务而言，长期来看精装渗透率还有较大的提升空间，同时未来对精装产品质量要求会逐步提高，公司会加快产品升级以及融合多品类优势，发展以定制柜类、地板为主，木门为辅的木作产品体系。

3、公司易装业务拓展情况怎么样？

答：今年易装门店数量不及预期，主要是公司认为在市场渠道多元化的变化下，较前几年而言易装的重要性有一定下降对应做了调整。易装业务和家具厂渠道、全屋定制业务在市场和消费者有所重叠，家具厂渠道、全屋定制业务的快速发展会对易装业务的发展造成压力，因此易装业务会适当下调目标定位，在目前加工中心能力强的区域范围合理扩张门店，以点盖面。公司会调整在家具厂聚集区域推动家具厂渠道业务，在消费能力强的省会城市、重点城市重点发展全屋定制业务。

4、受地产形势影响，板材未来的需求怎么看？

答：根据林产工业协会数据显示，人造板行业总规模 6000 亿以上，公司目前市占率领先但仍不足 5%，这个巨量市场机会非常多，变化一直存在，关键考验的是公司的战略定位和业务能力。2020 年人造板行业消费规模增长 0.8%，预计 2021 年增长 2%-3%。今年受到原材料上涨、限电以及环保等因素影响，行业发展有一定压力，但终端需求仍然较好。按细分产品来看，刨花板需求提升较快，但受制于原材料短缺以及化工涨价等因素，发展仍有一定阻力；胶合板产品升级速度明显加快，在饰面材料工艺、板材平整度、厚度规格方面都有明显提升，因此我们判断未来定制行业的柜体主材会以胶合板、刨花板两者共存的状态。

从公司角度出发，在迎合地方家具厂高品质的产品需求以及品牌赋力，家装公司以及工程业务等小 B 渠道，结合公司资金优势、品牌优势以及经销商实力三大优势，将大大推动在这些渠道的市占率提升。

5、公司对于未来三年的股东回报规划，是怎样规划的？

答：公司立足于可持续发展的需要，综合考虑公司所处行业特征、经营情况、发展计划、股东回报、融资成本及外部环境等因素，建立科学、持续和稳定的回

报规划与机制，从而对利润分配做出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。公司近期发布《未来三年（2021-2023 年度）股东回报规划》，在满足利润分配的条件下，在未来三年，公司每年以现金方式累计分配的利润应不少于公司当年实现可供分配利润的 50%。有助于提升公司长期的投资价值。

附件清单（如有）

无